



**ascovive**

MEMORIA 2020

# SALUDA DEL PRESIDENTE



*Estimados-as Amigos-as,*

*Han pasado ya más de 32 años desde que un grupo de empresarios de la zona de Vecindario se asociara a ASCOIVE con el objetivo de reivindicar la imagen del empresariado como generador de riqueza y aportar su opinión ante las administraciones públicas.*

*A día de hoy, más de 200 empresas de nuestra Santa Lucía son parte de este gran proyecto, que tiene como objetivo primordial impulsar todo el desarrollo económico, financiero y social de la zona. Entre todos conformamos un rico tejido empresarial con actividades tan distintas como el comercio y la construcción, tan complementarias como el diseño y las artes gráficas y tan dispares como la desarrollada por una microempresa y una pyme. Pero, todos somos ASCOIVE.*

*Hemos vivido situaciones difíciles pero nunca alguna igual a la que hoy día nos enfrentamos, la Covid19 ha hecho necesaria una reinención de todas las estructuras económicas y asociativas de este país.*

*Este año me dirijo a ustedes para hacerles llegar la memoria de acciones de la Asociación ASCOIVE en la que ha trabajado toda nuestra organización; desde la Junta Directiva compuesta por: Bernardo Ruiz (Nettronica), Minerva Hernández (Duendes Mágicos), Antonio Arbelo (BP El Taro), Francisco José Suárez (Ferretería JSL), Francisco Pérez (Muebles Garoé), Sergio Valentín (Valentín Abogados), Carmelo Hernández (KSRhome) y cómo no, Noelia desde el departamento de administración y Sabina desde la Gerencia, trabajamos, día a día, para conseguir los objetivos propuestos y marcarnos nuevas metas que nos permitan crecer.*

**Juan Pérez Pérez**

Inmofenix  
PRESIDENTE  
ASCOIVE

## Zona Comercial Abierta de Vecindario

Asociación Gestora



**Denominación** ASCOIVE Asociación de Empresarios y Profesionales de Vecindario

**Dirección** C/ Domingo Doreste, 20

**Teléfono** 928 755 516/637040562

**Número de asociados** 227

**Unidad Gerencial** 1 Gerente y 1 Auxiliar administrativo – contrato laboral indefinido

**Fecha de constitución** 15 de Noviembre de 1988

**Email** infoascoive@gmail.com

**Web** www.ascoive.org

### *Identificación - Marca de la Zona Comercial Abierta*



**Denominación** Vecindario Paseo Comercial (VPC)

**Municipio** Santa Lucía

**Nº total de comercios del municipio** Más de 1.500

**Nº total de comercios pertenecientes a la ZCA** 400

**Fecha de constitución** 15 de Noviembre de 1988

**Página web** www.ascoive.org

## ASCOIVE

La filosofía de la asociación de empresarios de Vecindario - ASCOIVE parte de la premisa de que su misión radica en prestar servicios a sus asociados, pero no sólo la adaptación a los deseos de los clientes nos ayuda a tomar decisiones beneficiosas para los nuestros, también adaptarnos a los deseos de ellos nos facilita la anticipación a futuros acontecimientos y que en definitiva irán guiados por las campañas de promoción y animación que desarrollamos año a año.

La potenciación de las actividades de dinamización, es el objetivo prioritario de esta asociación anualmente, impulsando desde esta plataforma empresarial distintas iniciativas que dinamicen el entorno donde los distintos negocio asociados.

## CLASIFICACIÓN DE LA ZCA DE VECINDARIO PASEO COMERCIAL

### Zona Geográfica:

Situado al Sureste de Gran Canaria, el municipio de Santa Lucía de Tirajana tiene una superficie de 62 km<sup>2</sup> y una población en torno a los 76000 habitantes. Vecindario es su núcleo principal, recorrido en toda su longitud por un Gran Centro Comercial a Cielo Abierto a lo largo de una avenida de cuatro kilómetros; la Avenida de Canarias

Debe valorarse el hecho de que Santa Lucía, y concretamente su casco comercial, ha sido hija de una intensa actividad aparcera, en sus inicios y posteriormente establecimiento y/o ciudad dormitorio con el boom en el sector servicios que fue auspiciado por la demanda en el sector turístico de la zona sur de la isla de Gran Canaria

Este intenso desarrollo en los últimos 40 años favoreció el crecimiento de la población, convirtiendo a Santa Lucía, en general y a su núcleo poblacional principal, la Avenida de Canarias, en particular, en uno de los referentes comerciales más importantes de la Isla.

La extensa Avenida de Canarias, es el mayor y mejor centro comercial a cielo abierto de Canarias que, junto a las amplias y espaciosas avenidas, invitan a toda familia a acercarse y a comprar: Doctoral, Macía Catalana, Centro, Cruce y Balos.



***Desde ASCOIVE trabajamos para una sola extensión comercial que es la Avenida de Canarias de Norte a Sur***

Las vías de acceso y ubicación de la Zona Peatonal, zona centro, constituyen una propuesta comercial moderna y dinámica como ZCA establecida normativamente a través del Plan Director de la Avenida de Canarias.

La comodidad y fluidez que proporciona el acceso desde la autopista que une el sur con la capital de la isla, hacen de este entorno comercial un punto de encuentro fácil y bien comunicado.



***El Centro de la Avenida, al auspicio de Peatonalización del Centro de ciudad cuenta con más de 400 ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES ABIERTOS DE LOS QUE más del 40% SON ASOCIADOS A ASCOIVE.***



Nuestro centro ciudad cuenta con una extensión comercial: 920 metros y unos 12 mil habitantes, y ha sufrido una gran variación respecto al resto del entorno, la peatonalización DE 800 MTS, dejando a atrás un modelo ciudad dedicado a la circulación de vehículos y no de personas.

En Ascoive, creemos en la peatonalización de la zona y el impulso de la misma, y entendemos que es necesaria, por ello seguiremos trabajando para hacer la Vecindario Paseo Comercial un referente en Canarias, y que nuestra zona peatonal sea fructífera y necesaria para la vida empresarial del municipio.

### **El equipo de trabajo de ASCOIVE**

La gerencia de ASCOIVE trabaja para recrear, una ciudad viva, atractiva, competitiva y cómoda, con equilibrio de los usos sociales y de los usos económicos, trabajando día a día por crear en su espacio urbano la sinergia necesaria entre comercios y clientes.

La gerencia de ASCOIVE apuesta por desarrollar actuaciones planificadas, articuladas, consensuadas, sostenibles e interdisciplinares que incorporen a las actividades económicas en general, y al comercio urbano en particular, como elemento de diferenciación y de competitividad para Vecindario Paseo Comercial.

La Gerencia de ASCOIVE es el instrumento imprescindible para crear en el tejido comercial del centro urbano un espacio diferenciado y de referencia capaz de competir con cualquier otro ámbito territorial y/o formato, y ese espacio diferenciado es nuestra zona comercial abierta denominada Vecindario Paseo Comercial.

En la actualidad contamos con dos personas fijas de plantilla al frente de este equipo de trabajo: Sabina Ruano Moreno – Gerente – Diplomada en Relaciones Laborales – Contrato laboral indefinido.

Noelia Herrera Alvarado – Auxiliar Administrativa – Técnico de Administración – Contrato laboral indefinido

Ambas configuran el equipo necesario para ejecutar el trabajo diario de la Asociación de Empresarios de Vecindario, capaces de armonizar los intereses de todos los implicados en la vida de la Asociación de Empresarios de Vecindario y poniendo especial atención en la gestión y desarrollo de acciones de dinamización comercial.

## MEMORIA 2020

Hemos cerrado un año 2020 especialmente difícil para nuestro comercio, desde ASCOIVE se ha venido trabajando durante todo el 2020 con el objetivo prioritario de que la opinión pública reconozca el papel fundamental que desempeña nuestro comercio de proximidad en el sostenimiento de la economía de nuestra isla en un año marcado por una crisis mundial dominada por la Covid-19.

Ha sido un tiempo en el que hemos visto cómo los problemas se agudizaban, con una consecuencia de gran impacto para nuestro sector. Un escenario que ha golpeado duramente a los comercios a los que representamos, dando lugar al cierre de muchísimos establecimientos sobre todo del sector hostelería y restauración. Una cifra que acaba con el sueño personal y profesional de miles de empresarios, obligados a 'echar el cierre' a pesar de haber sido proyectos viables en años anteriores.

## Presentación:

Es fundamental entender que la rutina diaria de la Gerencia de ASCOIVE pasa por el desarrollo de muchas actividades que podríamos resumir a través de este esquema:



## ANTES DEL ESTADO DE ALARMA

### Área de la Animación, promoción y comunicación

**Cabalgata de Reyes 2020:** Con la intención de animar las zonas comerciales de Vecindario durante los días previos a la Cabalgata de Reyes y teniendo en cuenta que era una semana de impulso a las compras, la asociación de empresarios contrató los servicios artísticos de una escuela de baile desarrollando diferentes flash mob en la zona

**Formación en materia de Instagram y Redes sociales:** Un taller práctico dirigido a los asociados con la intención de impulsar las ventas de sus comercios. Impartido por profesorado cualificado y cuyos resultados se vieron reflejados en un aumento del conocimiento de estas redes por parte de los asistentes y que aumentó.

**Alta en la plataforma KONVOCO:** Animados por el interés de nuestros asociados en las diferentes plataformas se llegó a un acuerdo para la difusión de toda la información de ASCOIVE a través de esta plataforma



**Promoción RASCA Y GANA con Vecindario Paseo Comercial:** Llegó el mes de marzo y con el dos campañas que unimos desde ascoive con la intención de incentivar y premiar a los clientes que apuestan por las ZCA: Día de los enamorados y Día del Padre en una sola campaña en los meses de Febrero y Marzo.

La promoción consistió en la distribución a los clientes, por parte de los establecimientos asociados participantes, de una "tarjeta rasca" por cada compra superior a 20 € desde el 3 de FEBRERO hasta el 19 de MARZO, con un sorteo celebrado el 20 de Marzo donde se sorteó directamente un coche como primer premio y dos vales de 100 euros en compras como segundo y tercer premio. Además de los premios directos que ya tenían aparejados los rascas y ganas de las tarjetas.

A esta acción de comunicación se le unió como gasto, la celebración de diferentes actuaciones de dinamización comercial el día de los Enamorados, con la decoración de la zona comercial abierta donde se celebró y con diferentes actuaciones musicales en el entorno de la ZCA Avenida de Canarias

### **Promoción Carnaval de Tapas en Vecindario Paseo Comercial:**

Al Objeto realizar acciones que dieran visibilidad al sector comercial de Santa Lucía a través de acciones que potencien en consumo en el sector de la hostelería se realizó este proyecto que conto con el apoyo del Cabildo de Gran Canaria y que al margen de que la situación atípica generada por el estado de alarma pudo haber influido negativamente en el proyecto, lo cierto es ayudó a generar un ambiente de consumo seguro. No obstante, el evento tuvo que ser dividido en dos partes:

#### **Primera convocatoria: MES DE MARZO 2020**



#### **Segunda convocatoria: MES DE AGOSTO 2020**



**Y es que,** en el peor momento para el sector de la hostelería, ***el evento resultó ser un rayo de esperanza para este sector.*** Más de 3000 tapas vendidas y 520 pedidos ha sido el gran balance de este evento organizado en el municipio por ASCOIVE con la financiación del Cabildo de Gran Canaria. El empresariado santaluceño se mostró satisfecho por tal iniciativa habida cuenta de la crisis sanitaria sufrida.

## Área de la gestión administrativa de la Asociación antes del Estado de Alarma

En líneas generales el día a día de la gerencia pasó por los siguientes trabajos de rutina:

- Gestión de reclamaciones y sugerencias de los asociados mediante entrevista personal y elaboración documental.
- Tramitación frente a las instituciones públicas y otras entidades de todo lo que pueda ser desarrollado e impulsado por la propia asociación
- Oferta y venta de servicios a los asociados; jurídico, laboral, de formación, etc
- Negociación de patrocinios y colaboraciones con diversas entidades públicas y privadas
- Reuniones con diferentes entidades Planificación, desarrollo, gestión, impulso y promoción de campañas de dinamización comercial.
- Prospección y captación de nuevos asociados; realizando visitas puntuales y gestionando nuevas altas.
- Elaboración de los documentos de alta y baja de asociados
- Gestión de cobros y pagos; mensualmente remesas y pagos efectivo, con ingresos y tramitaciones bancarias.
- Información para la actualización permanente del censo de comerciantes de Zona Centro y de asociados.

Y de manera específica, el apoyo a la Presidencia y Junta Directiva; relación con los medios de comunicación, asistencia a todas las reuniones de las Juntas Directivas para tratar los temas de la asociación, defendiendo y impulsando todas aquellas actividades de animación y promoción, y que son debatidas y estudiadas en las reuniones quincenales de la Junta

## DURANTE ESTADO DE ALARMA

### Área de la Animación, promoción y comunicación

Con motivo de la Alarma Covid 19 el sorteo del rasca y gana y la ruta de tapas que estaba a punto de finalizar se suspendió después de varias reuniones telématicas con la junta directiva y el Ayuntamiento de Santa Lucía. Hasta el levantamiento del estado de Alarma no se podría retomar con normalidad ninguna de las actividades dinamizadoras que teníamos en marcha.

Durante el Estado de Alarma se decidió realizar TELETRABAJO, durante los dos meses y medio se realizaron trabajos de difusión y asesoramiento empresarial respecto a todas aquellas medidas del Gobierno de España, Canarias, Cabildo y Ayuntamiento que se propiciaron, y que en pocas palabras podríamos decir que fueron 90 días de intenso trabajo diario, no había tregua ya que los sábados y domingos era cuando más información normativa salía y tanto su análisis previo como su difusión posterior hacía imposible un descanso para la actividad de la gerente de Ascoive que entre otras cosas se trazó como "fundamental" su trabajo; video conferencias, correos electrónicos, redes sociales y teléfono eran en todo momento parte de su día a día.

Igualmente una parte importante de nuestro tiempo la dedicamos a "animar" y promover a través de las redes sociales a todos nuestros empresarios y empresarias:



También se presentó inesperadamente una nueva herramienta en nuestra vida diaria; las EPIS, mascarillas, guantes y geles eran importantísimas y no había forma de conseguir las mismas, así que decidimos hacer una compra importante y trabajar como una central de compras durante esos dos meses, así aquellos establecimientos asociados que eran considerados como fundamentales estuvieron dotados en todo momento de material sanitario de protección gracias al trabajo realizado por esta asociación: Invertimos un total de 45 mil euros en la compra de este material distribuido entre los supermercados, ferreterías, servicios médicos y todas aquellas actividades que lo necesitaron hasta que se normalizó la situación y los precios de dicha mercancía:



## CRISIS SANITARIA

Una vez levantado el estado de alarma llegó la incertidumbre y las restricciones establecidas que hicieron nos volviéramos a plantear una vez más los programas y las acciones.

Los primeros meses fueron de intenso trabajo de reuniones de equipo desarrollando e impulsando las ayudas tanto autonómicas, como insulares y municipales, algo que ocupaba el día a día del mes de junio y julio.

Continuamos cubriendo toda la información posible a nuestros asociados sobre la normativa en vigor respecto a las restricciones de movilidad, aforos, etc aplicadas a todos los sectores de la economía y que contribuyen a seguir restringiendo las formas de dinamizar nuestro comercio local, no obstante, conseguimos realizar muchas acciones que contribuyeron de manera eficaz y eficiente al mantenimiento de puestos de trabajo y la estabilidad de nuestras empresas en Santa Lucía.

El último trimestre del año 2020 lo vivimos con mucha incertidumbre a la hora de desarrollar acciones que contribuyeran a aumentar las compras en la zona comercial abierta de Vecindario Paseo Comercial por un lado, y cumpliera con los requisitos establecidos por la normativa por otro. Pero finalizado el trimestre podemos asegurar que hemos cumplido con éxito las expectativas puestas en nuestro programa de acción.

### Área de la Animación, promoción y comunicación

**SORTEO DE VERANO ASCOIVE:** Desde Ascoive entendíamos fundamental volver a cierta normalidad, y propusimos realizar un sorteo que siempre nos ha funcionado bien a la hora de fomentar las compras, y entendiendo la necesidad que existía se lanzó la propuesta que fue muy bien recibida tanto por el sector empresarial como por los propios clientes.



**RECOGIDA DE ALIMENTOS- ACCIÓN SOLIDARIA:** Seguimos en nuestra línea de colaborar con todas las organizaciones sociales de nuestro municipio, y este año más que nunca necesitaban de nuestra coordinación para La causa titulada Punto Solidario; ASCOIVE recogió más de 5000 kilos de alimentos donados por empresas asociadas.

En la entrega a la que asistieron además de, D. Antonio Juan Párroco de San Rafael en Vecindario y Juan Pérez Presidente de ASCOIVE, miembros del colectivo de Cáritas de Santa Lucía, Sergio Vega Concejal de Comercio y Ana Gopar Concejala de Festejos del Ayuntamiento de Santa Lucía así como representantes del colectivo empresarial ASCOIVE. Demostrando una vez más que el trabajo con el equipo municipal es cordial y fluido algo imprescindible para los que “remamos juntos”

Esta iniciativa se encuentra enmarcada dentro de las acciones de mecenazgo y solidaridad con Vecindario que la asociación de empresarios/as de Vecindario, ASCOIVE viene llevando a cabo desde hace más de dos décadas.



**BLACK FRIDAY:** ASCOIVE se sumó al evento internacional “**Black Friday –Black Days**”, para la promoción de nuestro comercio **durante la última semana de noviembre**, del lunes día 23 al lunes día 30; con el objetivo de impulsar las ventas en las empresas de nuestro municipio antes de la campaña navideña.

Para ello concretamos diferentes acciones a través de las cuales dinamizamos nuestra zona comercial, entre las cuales destacamos una **campaña divulgativa en nuestros medios de comunicación**, con cuñas publicitarias en radio, TV y RRSS; animando a nuestros vecinos a que hagan sus compras en los comercios adheridos a la campaña del “Black Friday- Black Days”.

Otras de las acciones de dinamización fueron **actuaciones musicales en la zona comercial abierta, con artistas de diferentes registros, que ambientaran la zona comercial con música en vivo. También hubo animación infantil durante todo el fin de semana** a lo largo de la Avda. de Canarias, así como una batucada.

**ACCIÓN DIFUSION “ORGULLOSOS DE NUESTRO COMERCIO”:** El objetivo fundamental fue la realización un Spot de Televisión dirigido a promocionar las compras en el comercio local de la Zona Comercial Abierta de Vecindario Paseo Comercial. Igualmente el mismo además se difundió en redes sociales, pagina web y otros canales de TV de la zona sureste de Gran Canaria

Inicialmente contamos con el apoyo de la Dirección General de Comercio, pero finalmente se sumó en su difusión el Cabildo de Gran Canaria, algo que ayudó muchísimo a la hora de programas más impactos en la Televisión autonómica.

**Televisión:** La Campaña de TV, se centró en la emisión de anuncios en la Televisión Canaria, ya que el contrato firmado de sesión de imagen de los presentadores de la televisión canaria por un lado, que eran del sureste de Gran Canaria, Alicia y Paco Luis Quintana, y el dinero con el que contábamos condicionó la emisión en este solo canal de Televisión. No obstante el canal del sureste de Gran Canaria “ESTE CANAL”, emitió el anuncio de manera gratuita durante toda la campaña.

**Radio:** La campaña de Radio, se basó en la Cadena ser, ya que al igual que nos ocurrió con la televisión, la sesión de la imagen del locutor de radio Francis Mata, condicionó la emisión a la misma. No obstante pudimos utilizar la misma en diferentes radios locales como Radio Planeta, Radio Faro, Radio Tagoror, y Radio las Tirajanas.

**Redes Sociales:** Más de 16 mil personas alcanzadas a través de la redes sociales de ASCOIVE, y a fecha de hoy se sigue compartiendo la misma

### **CAMPAÑA DE NAVIDAD:**

Dada la situación atípica por la que hemos pasado este 2020 la Junta Directiva de ASCOIVE decidió que el premio este año fuera más repartido, todos los años hacemos un sorteo con un magnífico premio, no obstante sabedores de la situación decidimos sortear 100 premios con 100 euros en compra para cada ganador/a. Así mismo y sumándonos a la campaña de consumir en Gran Canaria decidimos que las tres primeras extracciones del sorteo fueran además premiadas con un fin de semana en un hotel de la Isla de Gran Canaria.



La idea consistió en que los clientes que compraran en los establecimientos adheridos a la campaña tuvieran la posibilidad de ganar dichos premios que esta asociación pagaría para que consuman en los mismos comercios participantes generando un retorno importante para nuestros asociados.

Así mismo, y dentro de las posibilidades que nos permitió la Covid 19 pudimos emprender algunas acciones de dinamización musical y artística en la calle que consistió en música en vivo, dinamización con muñecos infantiles, un belén navideño, etc.

## Área de la gestión administrativa de la Asociación durante la Crisis Sanitaria

Como bien explique al principio de este apartado, nuestra labor fundamental ha sido la de asesorar e informar sobre la normativa casi diaria que ha salido durante todo este período. Pero sin olvidar la gestión administrativa, contable y financiera de nuestra organización; Elaboración de los documentos de alta y baja de asociado, Gestión de cobros y pagos; mensualmente remesas y pagos efectivo, con ingresos y tramitaciones bancarias, Información para la actualización permanente del censo de comerciantes de Zona Centro y de asociados, Apoyo a la Presidencia y Junta Directiva; asistencia a todas las reuniones de las Juntas Directivas para tratar los temas de la asociación, defendiendo y impulsando todas aquellas actividades de animación y promoción, y que son debatidas y estudiadas en las reuniones quincenales de la Junta.

Y por último la elaboración de un informe anual de la actividad; Desarrollo y supervisión de diseño y la impresión de la memoria activa de la asociación de empresarios de vecindario

## ASCOIVE EN CIFRAS 2020

### Ascoive en Cifras 2020

En líneas generales, con el proyecto realizado en el 2020 por parte de esta Asociación, con la financiación de diferentes instituciones Gobierno de Canarias, Cabildo de Gran Canaria y Ayuntamiento de Santa Lucía se ha conseguido mantener la actividad de ASCOIVE, y por lo tanto, una cohesión con los comerciantes de Vecindario Paseo Comercial, que han visto en la asociación una herramienta de apoyo en momentos tan duros como los que han vivido las pymes y autónomos/as de Santa Lucía.

Los resultados quedan reflejados a través de la representación de las siguientes gráficas que nos dan cifras:

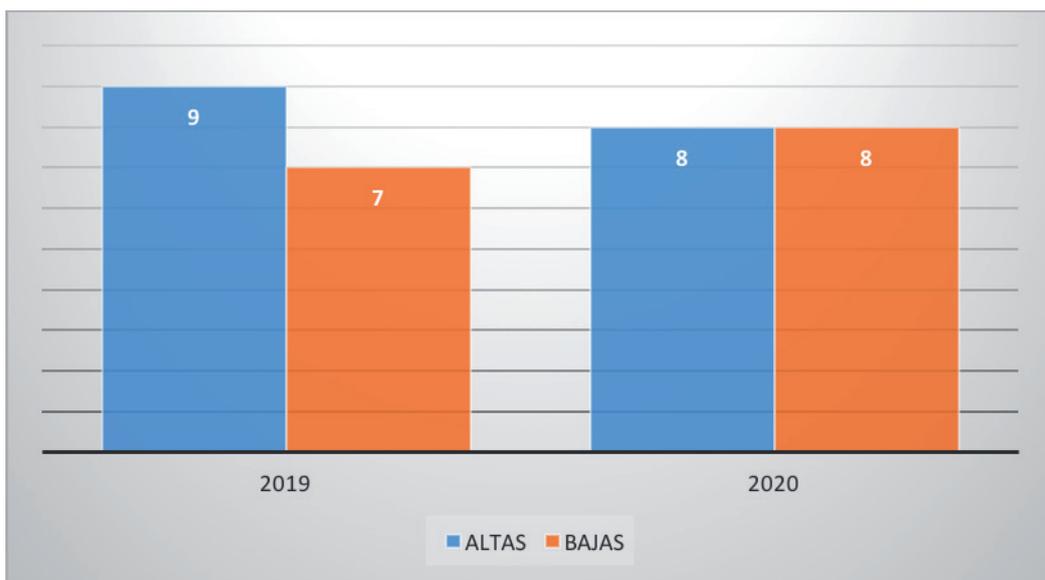
- Desde el punto de vista de los sectores de actividad que representamos



• Desde el punto de vista de la representatividad



• Desde el punto de vista Organizativo: La organización está compuesta por un colectivo de más de doscientos asociados que fluctúan de manera ascendente o descendente en función de muchas variables. En el siguiente gráfico podemos observar la evolución de las mismas durante estos últimos dos años



· Desde el punto de vista de la atención asociados: El día a día de una organización empresarial como Ascoive pasa por la atención personal y telefónica a asociados y proveedores, el 60% de la jornada de trabajo diaria pasa por atender, solucionar y gestionar las demandas de asociados y proveedores. Así el gráfico adjunto les ofrece un valor numérico a la gestión de la gerencia diariamente, haciendo hincapié en la anómala situación del año 2020 donde el flujo de información vía telemática es destacable.



## Resultados obtenidos con la ejecución del proyecto 2020

Hemos demostrando tener un gran espíritu de superación, sin embargo, las circunstancias con las que nos encontrábamos diariamente nos afectaba tanto anímica como psicológicamente a todo el equipo de la organización, eso junto con los reducidos recursos con los que contábamos hacia muy difícil nuestro trabajo diario, no obstante aquí estamos, seguimos y seguiremos.

Hemos sufrido algunas bajas definitivas pero hemos conseguido mantener muchos de nuestros asociados a cuota cero algunos meses, gracias al colchón financiero con el que habíamos contado durante estos años de trabajo y que nos ayudaron como organización a salir adelante.

El resultado del ejercicio tanto desde el punto de vista financiero como desde el punto de vista de nuestra imagen como asociación ha sido excelente, de hecho es cuando más satisfechos nos hemos encontrado por nuestra labor, no obstante la Crisis Sanitaria ha hecho que la cuenta de resultados de nuestros asociados este muy por debajo de las cifras de volumen de negocio de otros años, concretamente se ha hecho un estudio de pérdidas y el resultado arrojado es de un 30% menos en el sector textil y un 40% menos en el sector restauración. Estos resultados corresponden al computo anual ya que las variantes de cierres por estado de alarma hicieron en muchos casos balances de un 100% de pérdidas en los negocios. Sin embargo los esfuerzos realizados en el segundo semestre del año compensaron dichas perdidas arrojando balance no tan desastrosos como los esperados, aunque ciertamente han sido muy inquietantes para el sector comercial de Santa Lucía de Tirajana que se enfrenta a un 2021 desgarrador en cuanto a cifras de negocio.

## Proyecto 2021

Nuestro planteamiento para el 2021 pasará por enfocar todos nuestros recursos en las herramientas tecnológicas que estén a nuestro alcance, sin dejar de lado nuestro espíritu dinamizador y nuestros proyectos de solidaridad. Así este año 2021 viene dado por el siguiente esquema de trabajo:

- Ejecutar un programa de FORMACIÓN EMPRESARIAL dedicado a La TRANSICIÓN TECNOLÓGICA DE LOS EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS DE ASCOIVE
- Rediseño de Pagina Web [www.ascoive.org](http://www.ascoive.org)
- Creación plataforma electrónica para gestión de sorteos
- Nuevas herramientas informáticas destinadas al teletrabajo
- Campañas de comunicación en diferentes medios; prensa, TV y radio
- Programa anual de actividades de dinamización comercial:
- ENERO: SORTEO DE ASCOIVE
- FEBRERO: DÍA LOS ENAMORADOS
- MARZO – ABRIL: DÍA DEL PADRE
- MAYO: SORTEO DIA DE LA MADRE
- JUNIO- JULIO: FERIA DEL AUTOMOVIL
- AGOSTO: LA VUELTA AL COLE, CONCURSO DE TAPAS POR VECINDARIO
- SEPTIEMBRE - OCTUBRE: FERIA DE EVENTOS, IMAGEN Y CELEBRACIONES
- NOVIEMBRE/DICIEMBRE: BLACK FRIDAY Y CAMPAÑA DE NAVIDAD

**Tenemos que seguir trabajando conjuntamente para que en el año 2021 seamos un equipo consolidado siendo una de las entidades fundamentales para que nuestras pymes y autónomos recuperen su actividad.**

Y para ello nada mejor que conocernos.



# @sóciate

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DE VECINDARIO

Miembro de:



C/. Domingo Doreste, 20 · 35110 Santa Lucía, Las Palmas

Teléfono: +34 928 75 55 16 · Móvil: 637 040 562

 [www.ascoive.org](http://www.ascoive.org)

 [infoascoive@gmail.com](mailto:infoascoive@gmail.com)

Síguenos



**ASCOIVE**, es la asociación de empresarios y profesionales de Vecindario que representa y defiende los intereses del sector empresarial del municipio de Santa Lucía de Tirajana: nació hace más de 30 años (1988) con el objetivo fundamental de aunar todas las actividades comerciales y profesionales de forma colectiva para el impulso y crecimiento de nuestra ciudad.

Si ya perteneces a **ASCOIVE** seguramente conoces los beneficios de estar dentro, pero quizá si nunca has estado en ninguna asociación, es posible que desconozcas los beneficios de pertenecer a ella. También es posible que sientas alguna reticencia o al menos te preguntes con toda lógica qué puede aportarte a tí estar asociado.

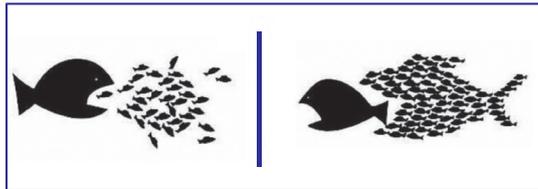
Por eso, desde **ASCOIVE** hemos decidido arrojar un poco de luz sobre este asunto, porque, independientemente de los posibles beneficios que pueda ofrecer, lo cierto es que hay muchas ventajas que pueden resultar útiles a cualquier empresario/a.

Si barajas la posibilidad de asociarte, lo primero que has de tener en cuenta es que **ASCOIVE** está pensada siempre para sumar y para remar en la misma dirección.

**ASCOIVE** te aportará proporcionalmente al esfuerzo que pongas tú en ella. Eso es algo indiscutible. Pero además de eso, unir fuerzas con otras empresas te ayudará porque; cuatro manos hacen más que dos, y ocho ojos ven más que seis, por lo que, cuantos más miembros, mucho mejor.

# 10

## Beneficios de estar dentro de ASCOIVE



### 1.- Aprendizaje

En primer lugar, nos referimos a uno de los beneficios más lógicos y básicos de pertenecer a una asociación empresarial.

El aprendizaje continuo es uno de los mayores logros de este tipo de agrupaciones, y algo que, además, resulta satisfactorio para todos los miembros que la componen. Por lo general, todo empresari@ tiene algo que pueda aportar a una asociación que comparte con otros miembros cuyos intereses y preocupaciones son similares.

Compartir aciertos y errores entre asociados siempre será de gran ayuda para todos los que formen parte de la corporación, y además es algo que fluctúa constantemente, ya que los mercados siempre están en movimiento y esto hace que surjan nuevos retos, nuevas propuestas, nuevos problemas y nuevas soluciones.

### 2.- Formación

Aunque resulta muy parecido al punto anterior, si hablamos de formación dentro de una asociación empresarial, nos referimos directamente a las diversas estrategias, cursos y seminarios que se promuevan desde la propia asociación.

En este caso no hablamos de consejos, ejemplos y paradigmas del buen hacer, sino de conocimientos impartidos y recibidos por parte de los trabajadores de las empresas asociadas, o de los propios empresarios, que son los que tienen experiencias, conocimiento y práctica en temas que pueden enseñar a otros miembros de sectores diferentes.

La formación continua y constante es, sin ningún lugar a dudas, uno de los secretos de nuestro éxito, y esto supone que muchas empresas recurran a **ASCOIVE** por este motivo.

### 3.- Colaboración

Resulta evidente pensar que la colaboración entre empresas es uno de los factores clave de la pertenencia a **ASCOIVE**.

En muchas ocasiones, surgen ideas, proyectos o trabajos que pueden desarrollarse mucho mejor en colaboración, y esto es algo fundamental para los miembros de las agrupaciones, puesto que aumenta sus posibilidades de trabajo de manera indiscutible.

Por nuestra experiencia uno de los puntos más positivos de pertenecer a ASCOIVE por ejemplo, son los proyectos conjuntos que surgen entre los asociados.

Desde proyectos propios o ajenos que requieren conocimiento en diferentes ramas (recursos humanos, finanzas, marketing, etc.), presentar proyectos conjuntos a convocatorias de la administración o cualquier otro tipo de concurso o proyecto de un asociado o de una empresa ajena, que busca en la asociación el conocimiento necesario.

### 4.- Networking

El networking es un concepto que actualmente está a la orden del día, y que, además, está muy relacionado con la ventaja anterior.

Este término se refiere a las reuniones entre los empresarios u otros representantes de las propias empresas, generalmente a través de algún evento promocionado, en las que interactúan entre ellos, intercambian opiniones y pueden surgir nuevas propuestas y asociaciones menores entre empresas.

Por otro lado, en algunos de estos eventos de networking se ha pasado a contar también con la presencia de posibles clientes, otros representantes de empresas que recurren sistemáticamente a productos y servicios como los que ofrecen los miembros de la asociación en cuestión, y que pueden alcanzar algún acuerdo con su aparición en este tipo de actos informales con sus proveedores.

## 5.- Promoción

En los aspectos de promoción, **ASCOIVE** también resulta de gran ayuda a sus miembros. Al reunir un grupo de compañías también se aúnan recursos, ideas y proyectos que pueden servir para promocionar y publicitar los intereses comunes de los asociados.

Como organismo que coordina los intereses comunes de los asociados, una asociación de empresas posee, además, mucha autoridad y credibilidad a la hora de promover una iniciativa o acción puntual, básicamente porque no tiene un interés empresarial directo detrás.

Eso se nota a la hora de promover, por ejemplo, proyectos colaborativos, proponer proyectos en administraciones o iniciativas conjuntas.

Otro aspecto importante es la posibilidad de promoción en la web de la Asociación [www.ascoive.org](http://www.ascoive.org), una excelente manera de dar a conocer el conocimiento de las empresas asociadas, los sectores en los que trabajan o el tipo de proyectos que llevan a cabo.

Además, aprovechar los recursos online de **ASCOIVE**, implica una reducción de acciones de marketing digital para los asociados, porque **ASCOIVE** se encarga de promocionar y difundir los contenidos publicados.

## 6.- Fiabilidad

Volviendo a la autoridad de una asociación de empresas, el simple hecho de pertenecer a **ASCOIVE** ya supone varios puntos más de fiabilidad para determinados clientes que conocen dicha pertenencia.

Digamos, para entendernos, que se suele presuponer una mayor seriedad a una compañía que, como tal, forma parte de una asociación concreta, por el simple hecho de estar inmersa en una agrupación mayor y de cierto renombre.

De este modo, resulta sencillo pensar que cualquier empresa que pertenezca a **ASCOIVE** tiene un mayor número de posibilidades de encontrar nuevos clientes, o al menos eso parece ocurrir con los datos en la mano.

En cualquier caso, la propia capacidad de promoción de **ASCOIVE** agrupaciones, suma algunos enteros a estas afirmaciones, pues a más publicidad, más conocimiento por parte de los clientes potenciales y, por tanto, mayor confianza.

## 7.- Resolución

La resolución de problemas comunes es un clásico de las ventajas de pertenecer **ASCOIVE**

Aunando fuerzas los asuntos se resuelven de forma más simple o, al menos, requieren menos esfuerzo por parte de cada miembro en particular; siempre aparecen nuevas propuestas, nuevas soluciones y nuevos recursos con los que hacer frente a posibles situaciones adversas, por lo que no cabe duda de que, a este respecto, es un gran acierto formar parte de una unión así.

## 8.- Apoyo

Por otra parte, ASCOIVE puede prestar un mayor apoyo a cualquier miembro de la unión que se encuentre en horas bajas.

En estos casos la competencia se disuelve casi por completo para dar lugar a la solidaridad y a la unión de consejos y ayudas que, en otro orden de cosas, también tiene que ver con el propio aprendizaje, el primero de los puntos señalados en esta lista de beneficios.

## 9.- Convenios

Formar parte de la escena política del panorama que les atañe en cuestión -ya sea local, provincial, regional o incluso nacional- es otra de las ambiciones de ASCOIVE.

Este aspecto puede ser muy útil, entre otras cosas, en la generación de convenios con las instituciones por parte de la propia asociación empresarial en cuestión, algo que siempre vendrá bien para los intereses de los empresarios en cuestión.

Al mismo tiempo, la financiación proveniente de empresas privadas también supone un plus para los propios miembros. Y es que, la fuerza de una agrupación a la hora de solicitar capital es mucho mayor que la de los empresarios en concreto, ya sean de mayor o menor nivel, debido, entre otras cosas, a la propia fiabilidad de los proyectos.

## 10.- Información

Por último, y no por ello menos importante, llegamos a otro factor primordial para las empresas, y que, de nuevo, vuelve a estar relacionado con otros aspectos como el aprendizaje y la formación.

Y es que, por lo general, ASCOIVE suelen surtir a sus miembros de un flujo de información constante, que no hace sino mantenerles alerta en todo momento de cualquier proyecto, crisis, problema,

idea o innovación que pueda afectar, en concreto, al sector empresarial que las une.

### Conclusión. Beneficios de formar parte de ASCOIVE

Los 10 beneficios que te hemos comentado son únicamente una parte importante de las ventajas generales que te supondría pertenecer a **ASCOIVE**. Así que, si nos estás leyendo ahora, ¿a qué estás esperando para unirse a nosotros?

Nombre Comercial: .....

Sector Fiscal: ..... Sector: .....

CIF: .....

Dirección: .....

C.P.: ..... Población: .....

Correo Electrónico: .....

Si deseo darme de alta en el portal Web Ascoive.org:

Si deseo que me incluyan en el directorio comercial:

#### Datos del responsable:

Nombre y Apellidos: .....

Nif/Cif: .....

Iban Bancario/ 24 Dígitos: .....

Código Bic/Swift: .....

Entidad Bancaria o Caja de Ahorros: .....

Sucursal: ..... Localidad: .....

Sr./Sra. Director/a

Autorizo a esta entidad, y hasta nuevo aviso, para que sirva carga en mi cuenta corriente libreta de ahorros los recibos que la ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DE VECINDARIO, ASCOIVE, con CIF nº G-35208388, ha de libramme a partir de la fecha por importe de 30 euros mensuales.

Firma: En Vecindario, a ..... de ..... del 2.0 .....

Los datos de carácter personal contenidos en este formulario serán Responsabilidad de la Asociación de Empresarios y Profesionales de Vecindario (ASCOIVE). Se tratarán con la finalidad de realizar la inscripción en la asociación y el mantenimiento de la relación asociación-asociado y de gestión con ASCOIVE. Los datos se conservarán durante los plazos previstos para cumplir con las obligaciones legales, o el interesado solicite su supresión. Los datos personales no serán cedidos a terceros, salvo en los supuestos necesarios para el desarrollo, control y cumplimiento de las finalidades expresadas, y en los supuestos previstos por la Ley. Puede ejercitar sus derechos de acceso, cancelación, oposición, rectificación y/o supresión, limitación y portabilidad de sus datos enviando una solicitud acompañada de una fotocopia de su DNI y en la que especificará cuál de estos derechos solicita. Remitirá esta solicitud a la dirección: C/ Domingo Doreste nº 20 35110 Vecindario o a la dirección de e-mail: infoascoive@gmail.com Más información en www.ascoive.org

FINANCIAN



